Tachtig jaar Manrique Capriles & Sons



"Ondernemen is altijd met nieuwe dingen bezig zijn"

Hoeden, schoenen en Hollandse kaas. Herenkleding, fietsen en whisky. Personenvervoer, medicijnen en cosmetica. Als Manrique Capriles (1877-1937) handel rook, begon hij een bedrijf. Zijn zoon Donny volgde hem op.

Door Karin Wooning

Nu, tachtig jaar na de oprichting, draait Manrique Capriles & Sons nog steeds, als een succesvolle groothandel in medicijnen, schoonheids- en gezondheidsartikelen, met agentschappen voor vele grote merken, en vestigingen op diverse eilanden. De familietraditie wordt voortgezet: de ondernemende en energieke kleindochter Carol is thans één van de directeuren. Uit het jubileumboekje dat werd geschreven door Charles Gomes Casseres en uitgegeven ter gelegenheid van het 70-jarig bestaan van de zaak blijkt, dat Manrique Capriles een ondernemend man was. In 1903 opende hij zijn eerste zaak: *La Mano Abierta*. Kort daarna was hij actief in *Charlouis en Capriles*, een winkel die in hoeden, schoenen, Franse modeartikelen en Hollandse kaas deed. In 1922 richtte hij samen met zakenman Mario de Marchena de vennootschap *Manrique Capriles & Co.* op. Deze vennootschap opende een herenmodezaak in de Heerenstraat onder de naam La Moda. Drie jaar later startte Manrique auto- en busbedrijf 'Eureka'. In datzelfde jaar trad De Marchena uit de vennootschap en kwam Donald Capriles, beter bekend als Donny, in de zaak van zijn vader werken. Na twee jaar werd er een tweede La Moda geopend. In 1930 trad ook zoon Edwin, kortweg Din genaamd, tot het bedrijf toe en werd de naam veranderd in Manrique Capriles & Sons. De beurscrash van 1929 liet Curaçao niet ongemoeid. Vele bedrijven moesten hun deuren sluiten. Door het conservatieve financiële beheer van Donny, kwam Manrique Capriles & Sons zonder noemenswaardige kleerscheuren door de crisis. Het bedrijf zag zelfs kans om uit te breiden. In 1932 werden woninginrichtingbedrijf Europa en apotheek Botica Wilhelmina overgenomen. De eerste La Moda werd evenwel gesloten. In het jubileumboekje staat te lezen, dat indertijd de bestellingen werden rondgebracht door *'een kleine vloot van jongens met bakfietsen. De stad, immers, eindigde in die tijd bij de voet van Berg Altena en in Otrobanda bij de Roodeweg. De bestellingen werden met geheel open bakfietsen bezorgd zonder begeleidende bon, zonder aftekenen voor ontvangst en uiteraard op maand crediet en niemand die eraan dacht iets uit die bakken te grissen. In onze dagen ongelofelijk, maar zo was Curaçao vijftig jaar geleden.'*

Toen Manrique in 1937 overleed, was Donny Capriles al geruime tijd de eigenlijke leider van het bedrijf. Onder zijn bewind werd, tijdens de Tweede Wereldoorlog, de farmaceutische tak aan Manrique Capriles & Sons toegevoegd. De Verenigde Staten nationaliseerden alle Duitse belangen, waaronder The Bayer Company.
Din Capriles, die persoonlijk bevriend was met de directeur van het bedrijf, wist het agentschap en de exclusieve distributierechten van alle Bayerproducten voor de Nederlandse Antillen te verwerven.
Spoedig kwamen daar ook vertegenwoordigingen bij voor onder andere Parke Davis en Johnson & Johnson. Het bedrijf groeide en bloeide, hoewel er na 1955 veel veranderde. Enkele bedrijfsleiders verlieten Manrique Capriles & Sons en verschillende bedrijfsonderdelen werden verkocht, tot uiteindelijk in 1987 alleen de inmiddels sterk ontwikkelde farmaceutische groothandel over was. In 1966 werd Bart Moulijn, vers van het Peter Stuyvesantcollege, aangetrokken om Donny te assisteren. Ook dochter Carol werd hiervoor opgeleid. Zij trad in 1968 tot het bedrijf toe. In 1981 overleed Donny, de stuwende kracht en dynamo van het bedrijf. Bart en Carol vormden samen, tot op de dag van vandaag, de directie van het bedrijf.

'Twaalf plus negenendertig', riep hij dan en ik moest binnen een paar seconden antwoorden.



Bart Moulijn werd in 1966 aangetrokken om te assisteren. Een van de eerste distributierechten die Din Capriles binnenhaalde was voor The Bayer Company, producent van o.a. Alka Seltzer.

Heden ten dage is Manrique Capriles & Sons een van de grootste, zo niet dé grootste, groothandels in farmaceutische, verzorgings- en gezondheidsproducten van de Nederlandse Antillen. Het bedrijf heeft vestigingen op Aruba, St. Maarten en Bonaire. Er zijn op Curaçao alleen al 40 personen werkzaam, waaronder 11 artsenbezoekers. Het assortiment varieert van shampoo tot medicijnen voor alle mogelijke indicaties, van antirimpelcrème tot apparatuur om het bloedsuikergehalte te meten, van inlegkruisjes tot zeep. Ondanks de economische malaise van de laatste jaren weet het bedrijf ieder jaar weer te groeien.
Bart Moulijn: "Veel mensen hebben de eilanden verlaten en de inwoners die blijven hebben minder te besteden. Als eerste valt de aanschaf van luxe artikelen weg. Dat merken we bijvoorbeeld aan de verkoopcijfers van de duurdere crèmes. Maar we moeten groeien. Stilstand is achteruitgang, heb ik geleerd en dat vergeet ik nooit meer. We breiden ons assortiment uit, door volledige lijnen op de markt te brengen en door nieuwe agentschappen te verwerven. De farmaceutische industrie kenmerkt zich momenteel door grote fusies en overnames. Nadat twee farmaceuten zijn samengegaan, wordt bekeken welk van de twee agenten de vertegenwoordiging behoudt, en dus de vertegenwoordiging voor het andere bedrijf erbij krijgt. Gelukkig is dat dubbeltje vaak onze kant opgevallen. We denken zelf ook aan groei in de vorm van fusies met andere soortgelijke bedrijven in de Nederlandse Antillen."

Carol vult aan: "We zijn ook zeer actief met marketing bezig. Gezondheidsmarkten, *tastings* van nieuwe producten in supermarkten, inhaken op bijvoorbeeld moederdag en kerst. Dat maakt ondernemen zo interessant: je bent altijd met nieuwe dingen bezig, er is veel actie en afwisseling."
Bart en Carol zijn door jarenlange training door Donny en decennia van ervaring inmiddels door de wol geverfde ondernemers. Carol haalt herinneringen op: "Als klein meisje ging ik vaak met mijn vader mee in de auto. Onderweg gaf hij me allerlei sommetjes op. 'Twaalf plus negenendertig', riep hij dan en ik moest binnen een paar seconden antwoorden. Het leek een spelletje, maar achteraf denk ik, dat hij me toen al aan het trainen was." Bart weet nog hoe punctueel Donny was. "De meeste bedrijven inventariseren eens per jaar. Donny wilde dat het elke twee weken gebeurde. Als de voorraad dan niet klopte met de administratie moest je net zo lang zoeken tot je de fout gevonden had. Hij was een strenge leermeester, maar wel een goede."
Beiden moesten vanaf het begin alle facetten van het bedrijf leren kennen. "We hebben in het magazijn gewerkt, gingen met Donny mee naar de eilanden, leerden verkooptechnieken, moesten naar 'Klip' voor het inklaren van de goederen, enzovoorts. We werkten ook op zaterdag en zelfs de lunchpauzes werden nuttig besteed met bijvoorbeeld spullen halen of papieren wegbrengen. Omdat hij het ook deed. De zaak was zijn leven. Hij had een enorme discipline, werkte altijd en verwachtte dat ook van ons. Inmiddels hebben we de werktijden wel een beetje aangepast; we beginnen wel elke dag om kwart over zeven, maar op zaterdag werken is er niet meer bij!"

Naar aanleiding van het tachtigjarig bestaan van de zaak gaven Carol en Bart onlangs een radio-interview. Carol Capriles, met trots in haar stem: "Tijdens de uitzending belde er een man die vroeger bij de Dienst Arbeidszorg werkte. Hij moest op zeker moment de groothandel controleren op afdrachten. Een collega voorspelde hem, dat alles zou kloppen en zei dat hij er eigenlijk niet heen hoefde. 'Dat zullen we nog wel eens zien', dacht de man, en ging op controle. Inderdaad bleek er geen enkele fout in de administratie te ontdekken. Dat had hij nog nooit meegemaakt en ook daarna heeft hij nooit meer zo'n secure boekhouding gezien." Trots wordt ook verteld dat vijftig procent van het personeel al zo'n 15 jaar of meer in dienst is. En dat het bedrijf een goede naam heeft opgebouwd, ook in het buitenland. "We worden als sterk, solide, betrouwbaar, ethisch en financieel gezond gezien. Mede daardoor is het bedrijf al tachtig jaar succesvol, ondanks sterke concurrentie", aldus Bart Moulijn. "Concurrentie is overigens alleen maar gezond. Het houdt je scherp en creatief, zodat je zelfs in een moeilijke economische situatie weet te groeien."

'Concurrentie is overigens alleen maar gezond. Het houdt je scherp en creatief.'

Hoe de toekomst van het bedrijf eruit zal zien, is moeilijk te voorspellen. Carol: "We willen in ieder geval doorgaan met de gezondheidsmarkten. De markt van zaterdag 26 oktober trok 3000 bezoekers. Op zo'n markt worden producten gepromoot en nieuwigheden geïntroduceerd, maar het is zeker ook een investering in de gezondheidszorg. De gezondheidszorg is duur. De overheid overweegt momenteel om zoveel mogelijk zogenaamde 'generieken' (kopieën van medicijnen waarvan het patent is afgelopen) op de markt te introduceren, om de medische kosten te beperken. Wij zijn daar niet voor. Als de overheid het doordrukt, moeten we wel mee, maar je moet er zeer voorzichtig mee zijn. We krijgen dan te maken met medicijnen die worden geproduceerd in landen waar het er allemaal niet zo nauwkeurig aan toe gaat, bijvoorbeeld bedrijven die geen aansprakelijkheid accepteren. De registratiecommissie is er gelukkig wel voorzichtig mee. Maar wij staan een andere aanpak voor en ondersteunen het gouvernement daar ook in. Dat doen we onder meer door mensen op de gezondheidsmarkten te informeren over zelfmedicatie en preventie, in onze ogen betere methodes om de kosten van de gezondheidszorg te drukken. Dat is onze manier om iets terug te doen voor de gemeenschap waaraan we zoveel te danken hebben."

Manrique Capriles & Sons streeft ernaar nummer één in farmaceutische vertegenwoordigingen in de Nederlandse Antillen te worden. Of te blijven. Carol: "We weten niet zeker of we eerste zijn. Maar als we het niet zijn, dan worden we het!" Tevens zal de aandacht meer op het buitenland gericht worden. Zo is al een begin gemaakt met de verkoop in Venezuela van bijvoorbeeld Europese artikelen die daar niet verkrijgbaar zijn.

Bart Moulijn heeft er nog één persoonlijk doel aan toe te voegen: "Mijn toekomstplan is om, in de geest van de oude Capriles, mijn dochter Leontien zo te motiveren dat ze ons opvolgt."



Foto: Edsel Sambo.

Het statige pand aan de Scharlooweg waar Manrique Capriles & Sons NV nu gevestigd is.